m²

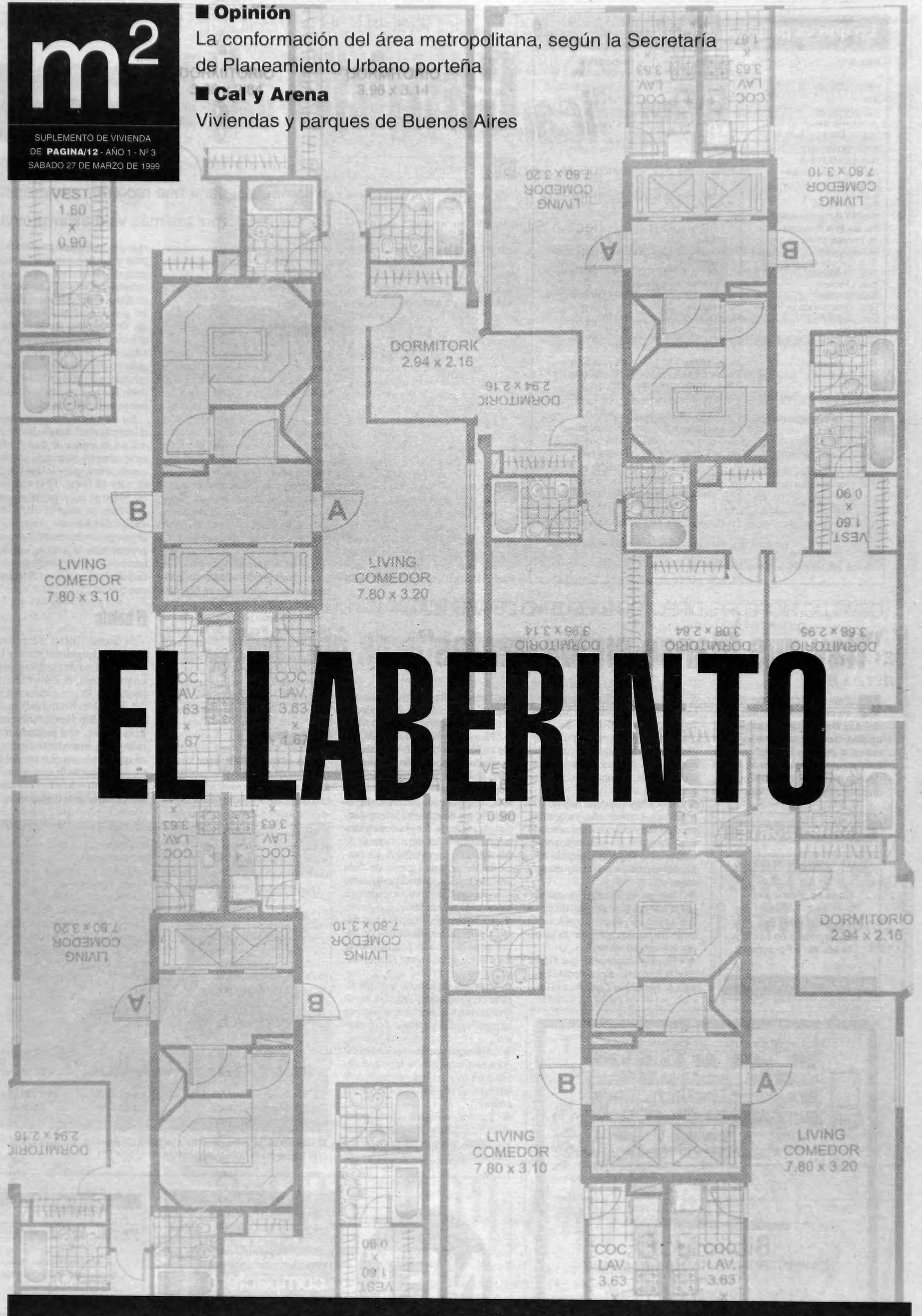
SUPLEMENTO DE VIVIENDA
DE **PAGINA/12** - AÑO 1 - Nº 3
SABADO 27 DE MARZO DE 1999

■ Opinión

La conformación del área metropolitana, según la Secretaría de Planeamiento Urbano porteña

■ Cal y Arena

Viviendas y parques de Buenos Aires



EL LABERINTO

Las complicaciones en la compra de la primera vivienda. Qué hay que tener en cuenta y cómo prevenirse.

REQUERIMIENTOS Y VERICUETOS PARA COMPRA

Camino al techo p

No es un trámite sencillo. Para llegar a su prim el comprador tiene que recorrer senderos nunc Para evitar sorpresas más vale estar prevenido

m² Por Aldo Garzón

La vivienda no es un producto cualquiera y por eso no es tan fácil adquirirla como ocurre, por ejemplo, con un vehículo. Sin embargo se trata, para la mayoría de las personas, de la inversión más importante que harán en su vida. Pero para llegar a esas cuatro paredes propias, incluso disponiendo del capital necesario, hay un complicado camino que recorrer. Un mundo de papeles y trámites que **m2**, tras haber consultado con especialistas sobre el tema, tratará de exponer para aquellos que están pensando en obtener por primera vez su vivienda o en cambiar la que ya tienen.

En primer lugar, sólo existen dos opciones: comprar mediante los servicios de una inmobiliaria o concretar la operación directamente con el dueño del inmueble. En el primer caso, teóricamente la inmobiliaria está avalando, de alguna manera, las condiciones iniciales del vendedor, esto es, su habilitación para efectuar la transacción y la posesión del título de propiedad, si bien esto será objeto, más adelante, de verificación de que todo esté en regla. Si se trata directamente con el dueño, lo mejor será conseguirse el asesoramiento de un abogado o un escribano para evitar sorpresas.

El vendedor

Con respecto al vendedor del inmueble, debe tenerse en cuenta que, en principio, debe ser el titular de la escritura. Además, no debe estar judicialmente inhibido para vender, ni la vivienda de la que intenta desprenderse puede estar sujeta a algún embargo. Es cierto que este último punto puede resolverse si el dueño levanta el embargo, pero ya representa una complicación que es mejor obviar. También puede ocurrir que el inmueble esté en sucesión, y entonces figurará todavía a nombre del propietario fallecido. Pero si hay una declaración de heredero por parte del juez, aquél puede vender sin problemas mediante lo que en derecho se llama tracto abreviado.

Un escribano se encargará de verificar, en el Registro de la Propiedad, toda la cadena de traspasos del inmueble, donde no puede saltearse a ningún propietario. Este es un trámite fundamental, porque una desprolijidad no detectada puede terminar en la nulidad de la operación.

La reserva

Una vez que se obtuvieron los certificados de dominio y se estableció que el dueño de la vivienda en venta no tiene inhibiciones ni embargos, aparece, en la relación entre el comprador y la inmobiliaria, la difusa figura de la reserva, especialmente cuando el potencial adquirente contraoferta con condiciones distintas a las que puso originalmente el dueño. Por ejemplo, puede ocurrir que el inmueble haya sido puesto para la venta en 120 mil pesos y el interesado ofrece 110 mil al contado, escriturar en 20 días y otros requisitos, entre los que podría incluirse una buena mano de pintura.

En tal caso, el comprador deja una cierta cantidad de dinero como seña, a la espera de que el propietario conteste acerca de las nuevas condiciones, para lo cual dispone de sólo 48 horas. Si al término de ese plazo no se aceptó la operación, el dinero en reserva debe ser devuelto al interesado. ¿Es esto lo que ocurre normalmente? Los representantes de la Asociación de Defensa de los Consumidores y Usuarios de la Argentina (Adecua) dicen que no.

El boleto

Si ambas partes se ponen de acuerdo, el siguiente paso es la firma del boleto de compraventa. Ya en esta etapa, el comprador debe abonar el 30 por ciento del valor del inmueble. No importa que tenga un crédito hipotecario porque, para el caso, está pagando al contado. Y es importante fijarse bien en que figure, en el texto del boleto, una cláusula de ejecución. Esto obligará al vendedor, en caso de arrepentirse de la transacción, a de-

Lo que va para el escribano

Banco	Honorarios por Hipoteca	Honorarios por Escritura
ABN-AMRO BANK	1,5% préstamo	1,5% valor prop.
BNL	0,75% préstamo	0,75% valor prop.
Banco Ciudad de Buenos Aires	0,25% préstamo	1% valor prop.
Bco. COMAFI S.A. (Oper. a tasa fija)	1,2% préstamo	1% valor prop.
Bco. COMAFI S.A. (Oper. a tasa variable)	1,5% préstamo	1,5% valor prop.
Banco Credicoop Coop.Ltdo.	1% préstamo	1% valor prop.
Bco. de Galicia	0,75% préstamo	0,75% valor prop.
Bco. de la Nac. Argentina	1% préstamo	(1)
Banco de la Provincia de Buenos Aires	1% préstamo	1% préstamo
Bco. Francés	1,5% préstamo	1,25% valor prop.
Bco. General de Negocios	1,25% préstamo	1,25% valor prop.
Bco. Hipotecario	–	0,65% valor prop. (2)
Bco. Mercantil	1,2% s/préstamo+propiedad(3)	–
Bco. Mercurio	1% préstamo	2% préstamo
Bco. Municipal de La Plata	1% préstamo	1% valor prop.
Bco. Quilmes	1% préstamo	1% préstamo
Bco. Río	1% préstamo	2% préstamo
Bco. Sudameris Argentina	0,54% préstamo	1% valor prop.
Bco. Supervielle Societe Generale	1% préstamo	1% préstamo
Bco. Tornquist	2% préstamo	2% valor prop.
BankBoston	0,75% préstamo+$ 250	1% valor prop.
Banque Nationale de París	1% préstamo	1% valor prop.
Bansud	1% préstamo	1% valor prop.
HSBC - Banco Roberts	1,25% s/préstamo+propiedad (3)	–
Lloyds Bank	1% préstamo	1% valor prop.
SADELA Compañía Financiera	1% préstamo	1% préstamo

* A los porcentajes indicados se deben agregar otros gastos tales como sellados, certificados de inscripción, etc.

(1) Optativo (1% valor préstamo). El banco no obliga a realizar la escritura por su intermedio.

(2) 0,65% a aplicar sobre el precio de venta o monto de hipoteca. Si ambos actos se realizan simultáneamente, se percibe 0,65% de un único acto (el mayor).

(3) Porcentaje correspondiente a honorarios cuando se realizan simultáneamente ambos actos.

***Fuente:** Subsecretaría de Comercio Interior.*

OSVALDO RIOPEDRE, DIRECTOR EJECUTIVO DE ADECUA

"Hay que fijarse en los gastos"

m² Para la compra de una vivienda no sólo hay dificultades a la hora de querer acceder al crédito, sino que también los aspirantes a propietarios deben estar muy atentos ante la formalización de cada trámite. Osvaldo Riopedre, director ejecutivo de la Asociación de Defensa de los Consumidores y Usuarios de la Argentina (Adecua), señaló a **m2** algunas de las situaciones más comunes que puede llegar a experimentar un potencial comprador. Advertencias, y en algunos casos denuncias, como las que siguen.

◆ "Nunca hay que dejar más de 100 o 200 pesos como seña, ya que hay muchas inmobiliarias que, cuando no se concreta la operación, no devuelven ese importe alegando costos administrativos y de alguna otra clase".

◆ "Aun así, casi nunca los que dejan la reserva la reclaman, debido a que hay muy pocos abogados que están dispuestos a seguir un juicio por tan escaso monto".

◆ "Es muy importante que figure en el boleto de compraventa la cláusula de ejecución", que dará al frustrado comprador derecho a resarcimiento en caso de que el vendedor desista de la operación.

◆ "Hemos observado muchos casos en los que, después de haberse frustrado una operación, la inmobiliaria se queda con la comisión percibida al boleto".

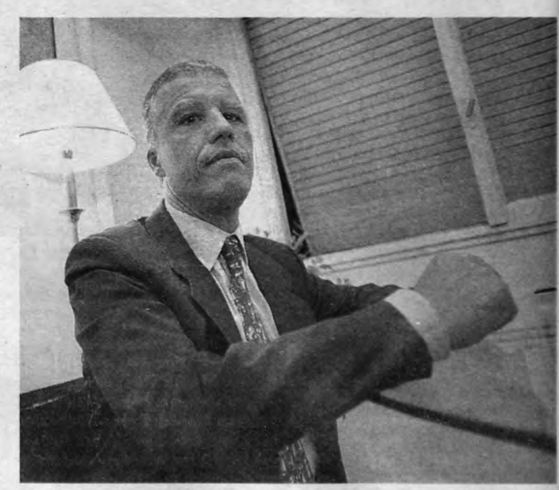
◆ "Cuando se pide un crédito hipotecario, no basta con las constancias de ingresos. Los bancos piden información a las verificadoras de datos, la más importante de las cuales es Veraz, una especie de Side privada, que escracha al solicitante aunque sus faltas comerciales ya hayan sido reparadas".

◆ "Es necesario un marco regulatorio para las verificadoras de datos, pero el Senado prácticamente les dio vía libre con el hábeas data".

◆ "Además de la tasa, hay que fijarse en los gastos administrativos que cobran los bancos, que implica agregar 1 o 1,5 puntos más al interés".

◆ "Algunos bancos imponen el escribano tanto para la hipoteca como para la escritura, no dejándole ninguna alternativa al tomador del crédito".

◆ "También obligan al cliente a elegir entre una lista de compañías aseguradoras, que generalmente no son las más baratas".



■ Osvaldo Riopedre, director ejecutivo de Adecua. Es muy importante que figure en el boleto la cláusula de ejecución.

Lo que va para el escribano

Banco	Honorarios por Hipoteca	Honorarios por Escritura
ABN-AMRO BANK	1,5% préstamo	1,5% valor prop.
BNL	0,75% préstamo	0,75% valor prop.
Banco Ciudad de Buenos Aires	0,25% préstamo	1% valor prop.
Bco. COMAFI S.A. (Oper. a tasa fija)	1,2% préstamo	1% valor prop.
Bco. COMAFI S.A. (Oper. a tasa variable)	1,5% préstamo	1,5% valor prop.
Banco Credicoop Coop.Ltdo.	1% préstamo	1% valor prop.
Bco. de Galicia	0,75% préstamo	0,75% valor prop.
Bco. de la Nac. Argentina	1% préstamo	(1)
Banco de la Provincia de Buenos Aires	1% préstamo	1% préstamo
Bco. Francés	1,5% préstamo	1,25% valor prop.
Bco. General de Negocios	1,25% préstamo	1,25% valor prop.
Bco. Hipotecario	–	0,65% valor prop. (2)
Bco. Mercantil	1,2% s/préstamo+propiedad (3)	–
Bco. Mercurio	1% préstamo	2% préstamo
Bco. Municipal de La Plata	1% préstamo	1% valor prop.
Bco. Quilmes	1% préstamo	1% préstamo
Bco. Río	1% préstamo	2% préstamo
Bco. Sudameris Argentina	0,54% préstamo	1% valor prop.
Bco. Supervielle Societe Generale	1% préstamo	1% préstamo
Bco. Tornquist	2% préstamo	2% valor prop.
BankBoston	0,75% préstamo+$ 250	1% valor prop.
Banque-Nationale de París	1% préstamo	1% valor prop.
Bansud	1% préstamo	1% valor prop.
HSBC - Banco Roberts	1,25% s/préstamo+propiedad (3)	–
Lloyds Bank	1% préstamo	1% valor prop.
SADELA Compañía Financiera	1% préstamo	1% préstamo

* A los porcentajes indicados se deben agregar otros gastos tales como sellados, certificados de inscripción, etc.
(1) Optativo (1% valor préstamo). El banco no obliga a realizar la escritura por su intermedio.
(2) 0,65% a aplicar sobre el precio de venta o monto de hipoteca. Si ambos actos se realizan simultáneamente, se percibe 0,65% de un único acto (el mayor).
(3) Porcentaje correspondiente a honorarios cuando se realizan simultáneamente ambos actos.

Fuente: *Subsecretaría de Comercio Interior.*

REQUERIMIENTOS Y VERICUETOS PARA COMPRAR VIVIENDA

Camino al techo propio

m² Por Aldo Garzón

No es un trámite sencillo. Para llegar a su primera vivienda, el comprador tiene que recorrer senderos nunca antes transitados. Para evitar sorpresas más vale estar prevenido de qué se trata.

La vivienda no es un producto cualquiera y por eso no es tan fácil adquirirla como ocurre, por ejemplo, con un vehículo. Sin embargo se trata, para la mayoría de las personas, de la inversión más importante que harán en su vida. Pero para llegar a esas cuatro paredes propias, incluso disponiendo del capital necesario, hay un complicado camino que recorrer. Un mundo de papeles y trámites que **m2**, tras haber consultado con especialistas sobre el tema, tratará de exponer para aquellos que están pensando en obtener por primera vez su vivienda o en cambiar la que ya tienen.

En primer lugar, sólo existen dos opciones: comprar mediante los servicios de una inmobiliaria o concretar la operación directamente con el dueño del inmueble. En el primer caso, teóricamente la inmobiliaria está avalando, de alguna manera, las condiciones iniciales del vendedor, esto es, su habilitación para efectuar la transacción y la posesión del título de propiedad, si bien esto será objeto, más adelante, de verificación de que todo esté en regla. Si se trata directamente con el dueño, lo mejor será conseguirse el asesoramiento de un abogado o un escribano para evitar sorpresas.

El vendedor

Con respecto al vendedor del inmueble, debe tenerse en cuenta que, en principio, debe ser el titular de la escritura. Además, no debe estar judicialmente inhibido para vender, ni la vivienda de la que intenta desprenderse puede estar sujeta a algún embargo. Es cierto que este último punto puede resolverse si el dueño levanta el embargo, pero ya representa una complicación que es mejor obviar. También puede ocurrir que el inmueble esté en sucesión, y entonces figurará todavía a nombre del propietario fallecido. Pero si hay una declaración de heredero por parte del juez, aquél puede vender sin problemas mediante lo que en derecho se llama tracto abreviado.

Un escribano se encargará de verificar, en el Registro de la Propiedad, toda la cadena de traspasos del inmueble, donde no puede saltearse a ningún propietario. Este es un trámite fundamental, porque una desprolijidad no detectada puede terminar en la nulidad de la operación.

La reserva

Una vez que se obtuvieron los certificados de dominio y se estableció que el dueño de la vivienda en venta no tiene inhibiciones ni embargos, aparece, en la relación entre el comprador y la inmobiliaria, la difusa figura de la reserva, especialmente cuando el potencial adquirente contraoferta con condiciones distintas a las que puso originalmente el dueño. Por ejemplo, puede ocurrir que el inmueble haya sido puesto para la venta en 120 mil pesos y el interesado ofrece 110 mil al contado, escriturar en 20 días y otros requisitos, entre los que podría incluirse una buena mano de pintura.

En tal caso, el comprador deja una cierta cantidad de dinero como seña, a la espera de que el propietario conteste acerca de las nuevas condiciones, para lo cual dispone de sólo 48 horas. Si al término de ese plazo no se aceptó la operación, el dinero en reserva debe ser devuelto al interesado. ¿Es esto lo que ocurre normalmente? Los representantes de la Asociación de Defensa de los Consumidores y Usuarios de la Argentina (Adecua) dicen que no.

El boleto

Si ambas partes se ponen de acuerdo, el siguiente paso es la firma del boleto de compraventa. Ya en esta etapa, el comprador debe abonar el 30 por ciento del valor del inmueble. No importa que tenga un crédito hipotecario porque, para el caso, está pagando al contado. Y es importante fijarse bien en que figure, en el texto del boleto, una cláusula de ejecución. Esto obligará al vendedor, en caso de arrepentirse de la transacción, a devolver el doble del anticipo pagado por el adquirente.

No es corriente que la escritura se firme el mismo día de la compra. Quizás en el 90 por ciento de los casos se recurre en primer lugar al boleto de compraventa. En general, al escribano se le van unos 30 días en constatar el certificado de dominio del vendedor, la no existencia de inhibiciones judiciales y el "libre deuda" en materia de servicios públicos, expensas e impuestos, todo lo cual va a ser necesario a la hora de formalizarse la escritura. En el boleto se pactan las condiciones de venta y la fecha de escrituración.

La escritura

Después del boleto, que ya es una firme promesa de venta, viene la escritura y la posesión. Ya con el boleto, comprador y vendedor han pagado la comisión a la inmobiliaria por su gestión, que es de entre el 3 y el 5 por ciento por cada parte. A veces, el interesado en la vivienda suele ofrecer uno o 1,5 puntos más a la inmobiliaria, con tal de que ésta le consiga el inmueble a un precio más barato. Pero estos son los vaivenes del mercado y en teoría esa comisión no debería superar nunca el 3 por ciento.

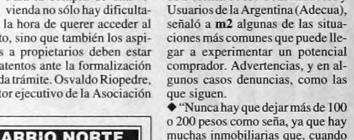
Cuando llega el momento de la escrituración de la propiedad, el escribano pudo haber descubierto que el vendedor tiene deudas relacionadas con su propiedad, como, por ejemplo, con la Dirección de Rentas de la ciudad. Si ése es el caso, tiene derecho a retenerle el importe de esa deuda. Lo hace cuando el comprador le paga el saldo (70 por ciento) de lo acordado.

Tras firmarse la escritura, se le da una copia al adquirente y se envía el original al Registro de la Propiedad, de donde volverá, más o menos en otros 30 días, con un sello donde constará el número de matrícula y otros datos de la inscripción. En total, se habrá demorado el sueño por algo así como tres meses. Y, si todo está bien, el acto final será la posesión, aquel acto simple y sin necesidad de testigos en que el vendedor le entregará las llaves de la vivienda a su nuevo propietario. No habrá sido, sin embargo, un camino demasiado llano, porque en el medio el comprador habrá tenido que sortear muchas cosas que no están en los papeles, pero sí en las prácticas habituales del mercado.

■ El camino al techo propio está plagado de obstáculos. Más vale tener un abogado y un escribano de confianza a mano.

OSVALDO RIOPEDRE, DIRECTOR EJECUTIVO DE ADECUA

"Hay que fijarse en los gastos"



m² Para la compra de una vivienda no sólo hay dificultades a la hora de querer acceder al crédito, sino que también los aspirantes a propietarios deben estar muy atentos ante la formalización de cada trámite. Osvaldo Riopedre, director ejecutivo de la Asociación de Defensa de los Consumidores y Usuarios de la Argentina (Adecua), señaló a **m2** algunas de las situaciones más comunes que puede llegar a experimentar un potencial comprador. Advertencias, y en algunos casos denuncias, como las que siguen.

◆ "Nunca hay que dejar más de 100 o 200 pesos como seña, ya que hay muchas inmobiliarias que, cuando no se concreta la operación, no devuelven ese importe alegando costos administrativos y de alguna otra clase".

◆ "Aun así, casi nunca los que dejan la reserva la reclaman, debido a que hay muy pocos abogados que están dispuestos a seguir un juicio por tan escaso monto".

◆ "Es muy importante que figure en el boleto de compraventa la cláusula de ejecución", que dará al frustrado comprador derecho a resarcimiento en caso de que el vendedor desista de la operación.

◆ "Hemos observado muchos casos en los que, después de haberse frustrado una operación, la inmobiliaria se queda con la comisión percibida al boleto".

◆ "Cuando se pide un crédito hipotecario, no basta con las constancias de ingresos. Los bancos piden información a las verificadoras de datos, la más importante de las cuales es Veraz, una especie de Side privada, que escracha al solicitante aunque sus faltas comerciales ya hayan sido reparadas".

◆ "Es necesario un marco regulatorio para las verificadoras de datos, pero el Senado prácticamente les dio vía libre con el hábeas data".

◆ "Además de la tasa, hay que fijarse en los gastos administrativos que cobran los bancos, que implica agregar 1 o 1,5 puntos más al interés".

◆ "Algunos bancos imponen el escribano tanto para la hipoteca como para la escritura, no dejándole ninguna alternativa al tomador del crédito".

◆ "También obligan al cliente a elegir entre una lista de compañías aseguradoras, que generalmente no son las más baratas".



■ Osvaldo Riopedre, director ejecutivo de Adecua. Es muy importante que figure en el boleto la cláusula de ejecución.

LAS VENTAS CAYERON UN 30 POR CIENTO EN ALMAGRO

La crisis tiró abajo los precios

m² Por Claudio Zlotnik

El barrio de Almagro no escapa a la pinchadura general. Según las principales inmobiliarias que trabajan en la zona, la cantidad de operaciones de compraventa durante el primer trimestre del año estaría cayendo en torno del 30 por ciento en comparación con el período enero-marzo del '98. Y, de acuerdo a la visión de los empresarios, no hay signos de que la tendencia pueda revertirse en el corto plazo.

"Hay demasiada oferta para tan poca demanda. En los primeros tres meses del año pasado intervine en treinta operaciones. Este año tengo que agradecer haber cerrado veinte", se lamentó Norberto Fossa, de la inmobiliaria Radel, en diálogo con **m2**.

Quienes conocen de cerca el mercado inmobiliario de Almagro dan cuenta de que el barrio es uno de los más apetecibles de la Capital por la vasta red de transporte que lo atraviesa, que permite conexiones fáciles con el resto de la ciudad y hasta con el Gran Buenos Aires. "Esta particularidad sirvió para atraer interesados al barrio. Pero la crisis pudo más, acható los precios de los inmuebles y contrajo la demanda. Y las perspectivas son desalentadoras, estamos en medio de una recesión", comentó a su vez Susana Guzmán, gerente de Sugart.

Los valores de las propiedades en Almagro hoy están un 10 por ciento por debajo de los de hace un año. Por un departamento de dos ambientes se paga entre 28 y 33 mil dólares, dependiendo de la ubicación (cercanía con las avenidas y los subtes) y la antigüedad del inmueble. Y un tres ambientes ronda los 42-48 mil dólares. El precio del metro cuadrado, que hace doce meses se conseguía en un promedio de 900-950 dólares, en estos momentos se ubica en torno de los 800 dólares, aunque pueden encontrarse inmuebles a 500 dólares el metro.

"Lo que más se busca son departamentos de dos ambientes y los PH, que son más baratos y con el tiempo pueden reacondicionarse", señaló Guzmán. En cambio, el parate mayor ocurre en el mercado de las casas. "Hay muy poco mercado –las ventas cayeron este año a la mitad– porque el público le escapa a las propiedades que superen los 80 mil dólares", añadió la gerente de Sugart.

"El regateo ha devenido en un clásico. Los precios se pelean con uñas y dientes antes de concretar la operación. En medio de la crisis, los compradores sacan un 10 por ciento más barato el valor puesto por el vendedor", destacó por su parte Norberto Bryf, gerente de Quinteiro, otra de las inmobiliarias tradicionales del barrio. Con regateo incluido, los especialistas suponen que los precios seguirán bajando. "Los dueños van a tener que aflojar todavía más si es que quieren vender su propiedad", afirman.

Cotizaciones por barrio

Valores en Almagro

COMPRA

Comodidades	Rango de precios
1 ambiente	$ 23.000 a 27.000
2 ambientes	$ 28.000 a 33.000
3 ambientes	$ 42.000 a 48.000
4 ambientes	$ 56.000 a 58.000

Valor promedio por m2 $800
Variación en los últimos 12 meses de -10 por ciento.

Fuente: Inmobiliarias Stugart y Radel.

R VIVIENDA

ropio

era vivienda,
a antes transitados.
de qué se trata.

volver el doble del anticipo pagado por el adquirente.

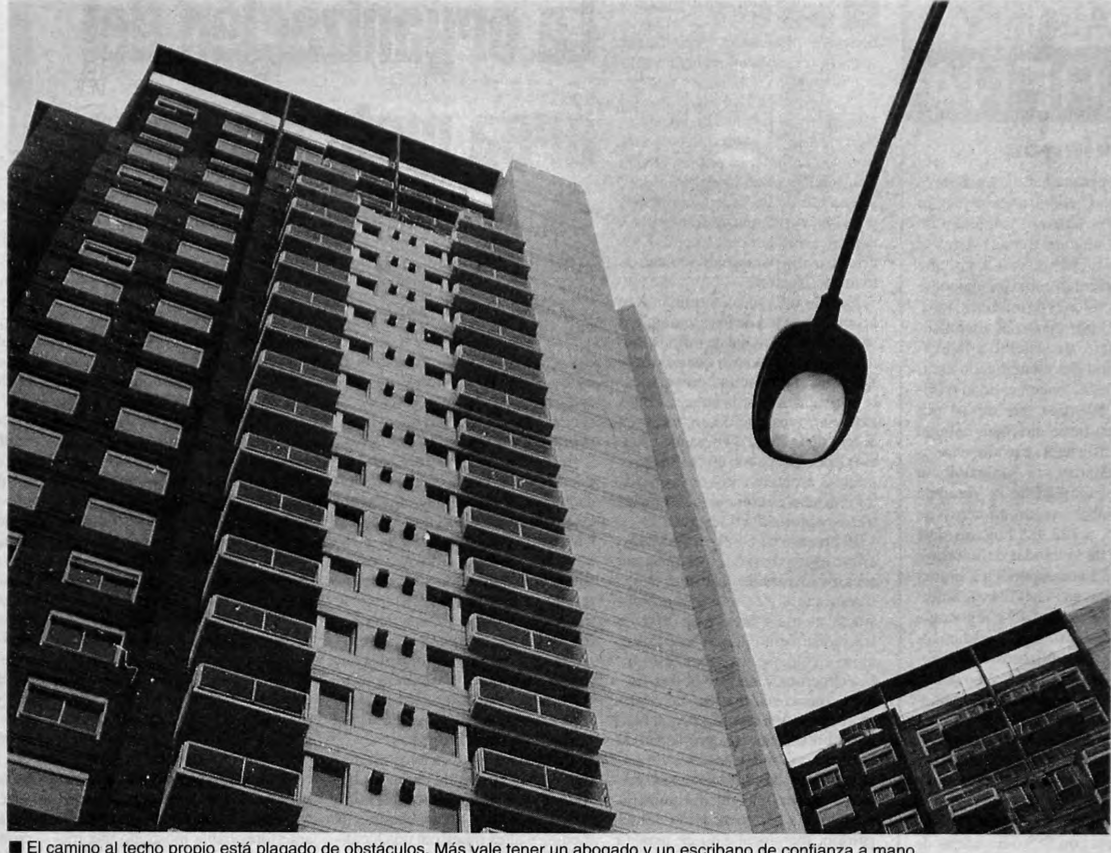
No es corriente que la escritura se firme el mismo día de la compra. Quizás en el 90 por ciento de los casos se recurre en primer lugar al boleto de compraventa. En general, al escribano se le van unos 30 días en constatar el certificado de dominio del vendedor, la no existencia de inhibiciones judiciales y el "libre deuda" en materia de servicios públicos, expensas e impuestos, todo lo cual va a ser necesario a la hora de formalizarse la escritura. En el boleto se pactan las condiciones de venta y la fecha de escrituración.

La escritura

Después del boleto, que ya es una firme promesa de venta, viene la escritura y la posesión. Ya con el boleto, comprador y vendedor han pagado la comisión a la inmobiliaria por su gestión, que es de entre el 3 y el 5 por ciento por cada parte. A veces, el interesado en la vivienda suele ofrecer uno o 1,5 puntos más a la inmobiliaria, con tal de que ésta le consiga el inmueble a un precio más barato. Pero estos son los vaivenes del mercado y en teoría esa comisión no debería superar nunca el 3 por ciento.

Cuando llega el momento de la escrituración de la propiedad, el escribano pudo haber descubierto que el vendedor tiene deudas relacionadas con su propiedad, como, por ejemplo, con la Dirección de Rentas de la ciudad. Si ése es el caso, tiene derecho a retenerle el importe de esa deuda. Lo hace cuando el comprador le paga el saldo (70 por ciento) de lo acordado.

Tras firmarse la escritura, se le da una copia al adquirente y se envía el original al Registro de la Propiedad, de donde volverá, más o menos en otros 30 días, con un sello donde constará el número de matrícula y otros datos de la inscripción. En total, se habrá demorado el sueño por algo así como tres meses. Y, si todo está bien, el acto final será la posesión, aquel acto simple y sin necesidad de testigos en que el vendedor le entregará las llaves de la vivienda a su nuevo propietario. No habrá sido, sin embargo, un camino demasiado llano, porque en el medio el comprador habrá tenido que sortear muchas cosas que no están en los papeles, pero sí en las prácticas habituales del mercado.



■ El camino al techo propio está plagado de obstáculos. Más vale tener un abogado y un escribano de confianza a mano.

LAS VENTAS CAYERON UN 30 POR CIENTO EN ALMAGRO

La crisis tiró abajo los precios

m² Por Claudio Zlotnik

El barrio de Almagro no escapa a la pinchadura general. Según las principales inmobiliarias que trabajan en la zona, la cantidad de operaciones de compraventa durante el primer trimestre del año estaría cayendo en torno del 30 por ciento en comparación con el período enero-marzo del '98. Y, de acuerdo a la visión de los empresarios, no hay signos de que la tendencia pueda revertirse en el corto plazo.

"Hay demasiada oferta para tan poca demanda. En los primeros tres meses del año pasado intervine en treinta operaciones. Este año tengo que agradecer haber cerrado veinte", se lamentó Norberto Fossa, de la inmobiliaria Radel, en diálogo con **m2**.

Quienes conocen de cerca el mercado inmobiliario de Almagro dan cuenta de que el barrio es uno de los más apetecibles de la Capital por la vasta red de transporte que lo atraviesa, que permite conexiones fáciles con el resto de la ciudad y hasta con el Gran Buenos Aires. "Esta particularidad sirvió para atraer interesados al barrio. Pero la crisis pudo más, acható los precios de los inmuebles y contrajo la demanda. Y las perspectivas son desalentadoras, estamos en medio de una recesión", comentó a su vez Susana Guzmán, gerente de Sugart.

Los valores de las propiedades en Almagro hoy están un 10 por ciento por debajo de los de hace un año. Por un departamento de dos ambientes se paga entre 28 y 33 mil dólares, dependiendo de la ubicación (cercanía con las avenidas y los subtes) y la antigüedad del inmueble. Y un tres ambientes ronda los 42-48 mil dólares. El precio del metro cuadrado, que hace doce meses se conseguía en un promedio de 900-950 dólares, en estos momentos se ubica en torno de los 800 dólares, aunque pueden encontrarse inmuebles a 500 dólares el metro.

"Lo que más se busca son departamentos de dos ambientes y los PH, que son más baratos y con el tiempo pueden reacondicionarse", señaló Guzmán. En cambio, el parate mayor ocurre en el mercado de las casas. "Hay muy poco mercado –las ventas cayeron este año a la mitad– porque el público le escapa a las propiedades que superen los 80 mil dólares", añadió la gerente de Sugart.

"El regateo ha devenido en un clásico. Los precios se pelean con uñas y dientes antes de concretar la operación. En medio de la crisis, los compradores sacan un 10 por ciento más barato el valor puesto por el vendedor", destacó por su parte Norberto Bryf, gerente de Quinteiro, otra de las inmobiliarias tradicionales del barrio. Con regateo incluido, los especialistas suponen que los precios seguirán bajando. "Los dueños van a tener que aflojar todavía más si es que quieren vender su propiedad", afirman.

Cotizaciones por barrio

Valores en Almagro
COMPRA

Comodidades	Rango de precios
1 ambiente	$ 23.000 a 27.000
2 ambientes	$ 28.000 a 33.000
3 ambientes	$ 42.000 a 48.000
4 ambientes	$ 56.000 a 58.000

Valor promedio por m2 $800
Variación en los últimos 12 meses de -10 por ciento.

Fuente: Inmobiliarias Stugart y Radel.

CAL Y ARENA

Vivienda

El parque habitacional de la Capital Federal alcanza, según el Plan Urbano Ambiental de la Ciudad de Buenos Aires, a 1,2 millones de viviendas, que representan aproximadamente 120 millones de m2 edificados. El 50 por ciento de dicha superficie, de acuerdo a la evaluación del mencionado estudio, es de buena calidad edilicia, mientras que un 14 por ciento tiene una baja calidad de edificación. Las situaciones deficitarias por hacinamiento o por calidad de la vivienda afectaban, según un censo de 1995, a 122.988 hogares. Del total de viviendas deficitarias, 15.175 corresponden a unidades ubicadas en villas de emergencia. A su vez, se registra la existencia de aproximadamente 1000 inquilinatos y 1500 hoteles y pensiones que deben considerarse dentro del panorama de viviendas en situación deficitaria.

Parques

La Ciudad de Buenos Aires cuenta con 583,6 hectáreas de espacios verdes distribuidos en parques, jardines (zoológico y japonés) y reserva ecológica (no se toman aquí la superficie de plazas y plazoletas). Dicho patrimonio está distribuido según el siguiente detalle:

PARQUE	SUP. EN HECTAREAS
Saavedra	13,17
General Paz	9,00
Las Heras	7,00
Carlos Thays	7,00
Los Andes	8,84
Centenario	13,15
Rivadavia	5,55
Chacabuco	15,50
Avellaneda	12,95
Patricios	15,40
Lezama	7,60
Tres de Febrero	90,00
Reserva Ecológica	350,00
Jardín Botánico	8,00
Jardín Japonés	2,50
Zoológico	18,00

Fuente: Secretaría de Planeamiento Urbano de la Ciudad de Buenos Aires.

La organización del área metropolitana

El gobierno porteño publicó el Plan Urbano Ambiental, del cual se transcribe aquí la "Conformación del espacio metropolitano".

m² La organización urbana del Area Metropolitana (Capital Federal y conurbano bonaerense) ha seguido un esquema general aproximadamente radioconcéntrico hacia la ciudad de Buenos Aires. La secuencia del proceso de construcción y estructuración siguió una lógica de crecimiento por expansión a baja densidad en la periferia, consolidación de las fajas intermedias y de los corredores de transporte y densificación del casco central, todo ello como parte del fenómeno de metropolización.

La geografía fue determinante en la conformación de los asentamientos. El sistema radial de infraestructura vial y ferroviaria que se dirige al Area Central, evitó rigurosamente la ocupación de la cuenca de los ríos y arroyos que desembocan en el Río de la Plata, generando espacios poco ocupados en los valles y grandes asentamientos en las radiales elevadas en coincidencia con las trazas y oferta del transporte.

El proceso de configuración descripto estuvo basado en el loteo con escasos niveles de cobertura de infraestructura y en políticas de subsidios al transporte. Este tipo de fraccionamiento por su bajo costo, al no efectuarse inversiones en infraestructura y ocupar tierras muchas veces marginales, tuvo una gran expansión territorial y, si bien permitió acceder a la propiedad de la tierra a grandes sectores de población que de otra manera no hubieran podido hacerlo, dio como resultado una baja ocupación del territorio, incrementando de manera sustancial los costos del proceso de urbanización.

La crisis del modelo descripto sobrevino a partir de finales de la década del 70 con la implementación de la ley 8912 que restringió la subdivisión de la tierra sin infraestructura, al mismo tiempo que políticas de ajuste estructural impactaban sobre el nivel de subsidios a las actividades económicas.

Del análisis del "mapa social" de la aglomeración se ponen en evidencia tres características básicas consolidadas a lo largo de varios períodos intercensales: una preeminencia del norte sobre el sur, una preeminencia del centro sobre la periferia, y una dominancia de los ejes principales sobre los espacios intersticiales. Los estratos socioeconómicos de niveles altos se localizan en los espacios centrales de la Capital Federal y en los partidos de Vicente López y San Isidro y, puntualmente, en centros ubicados en algunos de los corredores metropolitanos.

Los estratos socioeconómicos de niveles medios se localizan en la Capital Federal y franjas de los asentamientos periféricos sobre los grandes corredores de circulación y transporte, extendiéndose la mancha correspondiente a los niveles socioeconómicos bajos hacia la periferia del espacio metropolitano.

En la actualidad se está consolidando una tendencia de localización de nuevos fraccionamientos sobre las grandes autopistas de acceso a la Capital Federal. El patrón de asentamiento inducido por los nuevos corredores viales tiende a ser diferente del que generaron los sistemas de transporte público en etapas anteriores, ya que la incorporación de nuevas tierras responde a tramas discontinuas y entornos sustancialmente diferentes basados en la alternativa que ofrece la movilidad individual a partir de las grandes autopistas.

En este caso, los nuevos asentamientos de clubes de campo y barrios cerrados orientados hacia la demanda de niveles socioeconómicos medios y altos muestran una localización dispersa, enclavada en muchos casos en sectores de distinto nivel socioeconómico, lo que lleva a su aislamiento del entorno. Este tipo de desarrollo tiende a localizarse preferentemente en los sectores ubicados al norte del conglomerado metropolitano, aunque se manifiesta a lo largo de todo el conjunto.

El análisis de las tendencias del último período intercensal (1980-1991) muestra que durante ese lapso se produce un cambio significativo en lo que respecta a la distribución espacial de los índices sociohabitacionales. La Capital Federal, que durante períodos intercensales anteriores había mostrado una mejoría de esos índices de manera sistemática, entre 1980 y 1991 acusa un empeoramiento relativo de los mismos (mayor que el empeoramiento de los partidos del Gran Buenos).

> **Tendencia:** ***Entre 1980 y 1991, la Capital Federal acusa un deterioro relativo sociohabitacional, mayor que el de los partidos de GBA.***

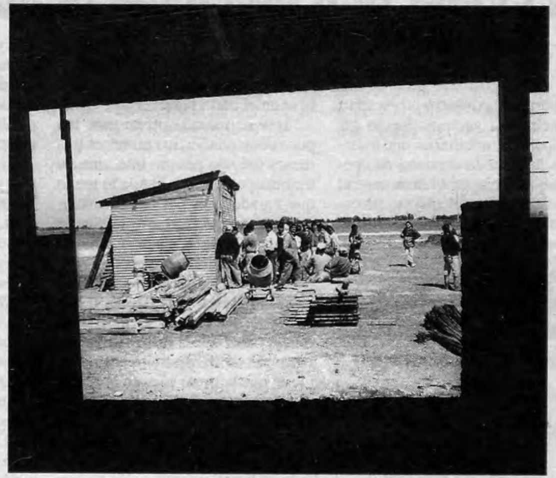
Estas tendencias que revelan un aumento del deterioro central no impiden sin embargo que –considerando la aglomeración en su conjunto– la ciudad siga constituyendo un espacio privilegiado en cuanto al nivel socioeconómico predominante de su población.

Esto no obsta para que, al mismo tiempo, sea una de las zonas donde los contrastes aparecen más claramente reflejados debido al deterioro de ciertas áreas específicas, muchas de ellas centrales (por ejemplo, aumento de la población en conventillos y en "hoteles" y "pensiones", aumento de la población en "villas" en el interior de la ciudad y deterioro relativo de ciertas zonas de nivel socioeconómico medio). Todo lo anterior permite interpretar que la segregación interna de la ciudad ha tendido a aumentar.

En este contexto, la Capital Federal debe impulsar los factores que pueden incidir positivamente en las condiciones del hábitat, así como la recuperación de zonas residenciales con una oferta variada y de calidad no sólo para mantener y mejorar los niveles de calidad de vida de la población, sino también para rescatar las ventajas que puede ofrecer la cercanía a la gran concentración de actividades administrativas, financieras y de servicios del área central. Las diferencias de costos entre las localizaciones céntricas y periféricas, la evolución de las calidades urbanas y los desarreglos ambientales y la fluidez que se logre mantener en la circulación y en las comunicaciones jugarán un papel destacado en las disputas de mercado.

Una valorización aproximativa a la expansión de la demanda de vivienda para estratos medios en el área metropolitana de Buenos Aires permite verificar que, según datos de estudios realizados por analistas privados, existen 300.000 familias que requieren mayor espacio de residencia; 480.000 viviendas obsoletas que exigen una renovación inmediata y 70.000 nuevos hogares que se incorporan por año al mercado, a todo lo cual suman 420.000 inquilinos que también podrían incorporarse al mercado, constituyendo un segmento de ingresos medios que no sólo está requiriendo soluciones para sus problemas residenciales cualitativos y cuantitativos, sino que además tiene actualmente capacidad de pago y ha encontrado motivaciones para movilizarse hacia una nueva residencia. La orientación final que encuentre esta demanda puede tener tendencias significativas en el balance de la relación entre la ciudad y su área metropolitana.

Secretaría de Planeamiento Urbano y Medio Ambiente.



■ Pese a que la Capital Federal sigue siendo un espacio privilegiado, aumentó el deterioro en ciertas zonas.